



OCCITANIE / PYRÉNÉES-MÉDITERRANÉE

## FICHE PEDAGOGIQUE

<b>THEMATIQUE :</b>	[ COMMERCIAL ]
<b>INTITULE DE LA FORMATION :</b>	Valoriser son point de vente
<b>DUREE :</b> <i>(en heures)</i>	14

### PRE REQUIS : positionnement avant l'entrée en formation

Avoir un projet de création, reprise ou développement d'entreprise.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

[ ]

- Identifier les points forts et les points d'amélioration de son point de vente
- Savoir aménager un point de vente pour le rendre plus efficient sur le plan commercial.
- Connaitre les règles de base d'une présentation vendeuse
- Découvrir et appliquer les techniques avancées en matière d'aménagement de vitrines, stand...
- Choisir l'emballage le plus adapté pour ses produits et réussir ses étiquettes de prix

### MODALITES PEDAGOGIQUES

*(méthodes, moyens et outils utilisés)*

#### METHODES

Alternance d'apport théorique et de mise en pratique

-Mise en situation

-Méthode interrogative (faire dire) / magistrale (dire) / démonstrative (faire refaire) / découverte (faire découvrir) / analogique (faire transposer).

#### OUTILS

Salle de formation équipée (tableau blanc, vidéoprojecteur, connexion Internet) selon les établissements.

Outils numériques : centre de ressources « en ligne », sites internet des CMA,

Livret ressources + d'activités : exercices, trame de plan d'actions, ...

Les réseaux sociaux : webinaires gratuits, blogs, forums, ...

Centre de documentations et de ressources (selon les établissements) [ ]

### CONTENU PEDAGOGIQUE *(par ½ journée)*

## JOUR 1

Matin	<p>Identifier les forces et les faiblesses du point de vente – Soigner l’extérieur pour vendre à l’intérieur</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Présentation de l’activité des participants, de leur communication (logo, flyer, codes couleurs de l’entreprise), et de leurs méthodes de ventes (salon, boutique, internet)</li><li>Définition de la clientèle cible, afin d’ajuster au mieux sa surface de vente, sa vitrine ou son stand</li><li>La règle « Le nombre d’or » qui permet l’organisation de l’espace, le rôle des décors, des codes couleurs, réflexion de mise en place d’une ambiance propre à chaque entreprise</li></ul>
Après-Midi	<p>Les clés d’un agencement réussi - Le marketing sensoriel au service des ventes en magasin</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Les bases d’une présentation vendeuse et décorative</li><li>Découvrir les différents types de vitrine ou d’agencement d’intérieur</li><li>La valorisation des produits par l’éclairage</li><li>Savoir réaliser une frise annuelle prévisionnelle de vitrine</li><li>Connaître les fournisseurs de matériel de décoration de lieu de vente</li><li>Savoir définir les sens de circulation dans l’espace de vente</li><li>Connaître les points chauds et les points froids dans la zone de vente.</li><li>Savoir concilier efficacité commerciale et sécurité des clients</li></ul>

## JOUR 2

Matin	<p>Comment faire venir les clients en magasin : les outils de communication</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Travail sur les 5 sens et la mémoire des sens,</li><li>Travail sur la sélection des spécifiques de certains des produits ou services, afin de les mettre en avant,</li><li>Rédiger une trame narrative avec les valeurs pour exposition ; Rédaction d’un storytelling,</li><li>Comment trouver les tendances avenir (défilé, boutiques déco, salon pro, ...),</li><li>Réflexion sur la signalétique de vente (étiquettes, packaging, cartes de visites, banderoles, panneaux...),</li><li>Sens de circulation et impact sur les ventes.</li></ul>
Après-Midi	<p>Comment bien accueillir les clients en magasin – De la vente au conseil personnalisé</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Les dernières tendances en matière de packaging</li><li>Décrire les différentes fonctions de l’emballage, sa fabrication</li><li>Les règles de présentation d’un produit</li><li>Expliquer le couple emballage produit : conditionnement, interactions contenant-contenu</li><li>Fonctionnement des étiquettes.</li></ul>

## MODALITES D’EVALUATION

Evaluation formative > cas pratique réalisé par le formateur tout au long de la session

Evaluation des acquis > QCM réalisé par l’organisme de formation en fin de formation

Evaluation de satisfaction réalisée par l’apprenant > QCM format SMS ou formation papier (selon les établissements)

Bilan réalisé par le formateur > QCM format SMS ou formation papier (selon les établissements)

## EVALUATION DES ACQUIS DE LA FORMATION (COMPETENCES)

Compte tenu des **objectifs pédagogiques précisés sur les fiches programmes**, à l'issue de la session de formation, **le stagiaire sera capable de :**

- Identifier les points forts et les points d'amélioration de son point de vente
- Savoir aménager un point de vente pour le rendre plus efficient sur le plan commercial.
- Connaître les règles de base d'une présentation vendeuse
- Découvrir et appliquer les techniques avancées en matière d'aménagement de vitrines, stand...
- Choisir l'emballage le plus adapté pour ses produits et réussir ses étiquettes de prix

A l'issue de la formation, une attestation de formation est délivrée en intégrant l'évaluation des acquis et les solutions possibles du formateur. Si une des compétences est non acquise, une solution de remédiation doit apparaître sur le document « attestation de formation ».

Cette évaluation des acquis doit prendre en compte **L'ACQUISITION DES SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE** dont le stagiaire pourra bénéficier à l'issue de la formation.

## MODALITES PRATIQUES

LIEU : Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Aveyron - Rue des Métiers - 12850 ONET-LE-CHATEAU

HORAIRES : De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

TARIF : 420€

ACCESSIBILITE / conditions d'accès au public en situation de handicap : Lydie DAVID – 07.87.97.24.68.

MODALITES D'INSCRIPTION :

- Bulletin de préinscription et justificatif de versement de la Contribution à la Formation Professionnelle
- Signature du devis et/ou du contrat de formation

DELAIS D'ACCES : réception du bulletin au plus tard 10 jours avant le début de la formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :

Solange NADREAU

05 65 77 56 16

formation.continue@cm-aveyron.fr

[www.cm-aveyron.fr](http://www.cm-aveyron.fr)

SIRET : 130 027 931 00083 / N° O.F. : 76311030031